

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域 ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④いまのフロントサービス紹介
- 
- 

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

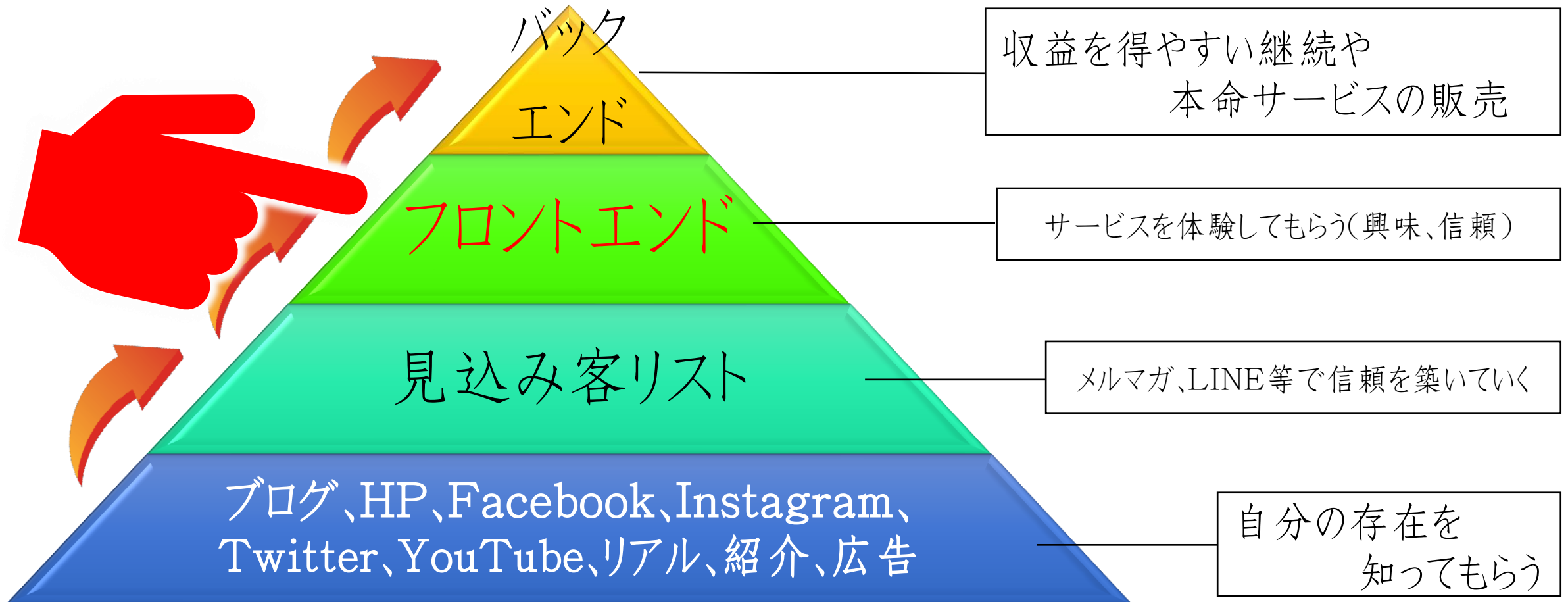
あなたのビジネスを**飛躍**させる
—— 起業オンラインサロン ——

ヒット商品を生み出せ！ 商品の作り方&売り出し方セミナー

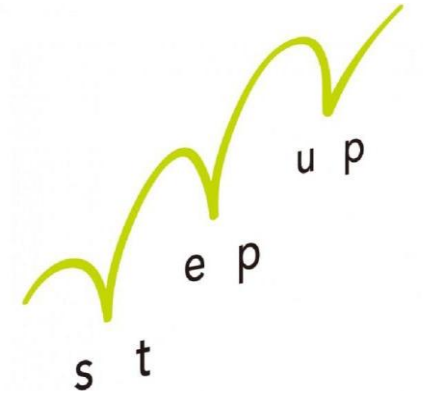
Business on-line salon

メガヒットコンセプト

ステップ
マーケティングの
仕組みの一部

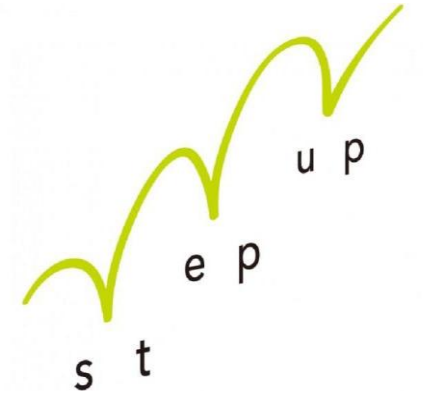


フロントサービスとは…



無料から低価格帯（30,000円以内程度）の、
受けやすいサービス、体験商品など。
リピートや本命商品に繋げていく。

フロントサービスの例



- ✓ セミナー、グループセッション
- ✓ 体験セッション、体験レッスン、キャンペーンサービス
- ✓ 動画セミナー、音声セミナー、通信講座など
- ✓ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー
- ✓ イベント出店（リスト取り必須）

フロントサービスの例

今日はこの二つを
解説していきます。

- ✓ セミナー、グループセッション
- ✓ 体験セッション、体験レッスン、キャンペーンサービス
- ✓ 動画セミナー、音声セミナー、通信講座など
- ✓ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー
- ✓ イベント出店(リスト獲得に繋げるもの)

【大前提】

フロント集客の方程式

企画 × リスト数 × 発信数

効果効能が魅力的か。
面白そうな内容か。
価格や特典などお得か

メルマガやLINE公式の
登録者数がどれくらいか。
見込み客が育っているか。

予告をどれだけ前から
何回やってるか、
受付開始後の発信頻度

【ヒット商品の定義】

- ✓ 募集すればちゃんと集客出来る
- ✓ リピートや継続、ご契約に繋がる
- ✓ ロングラン出来るサービス



フロントサービス その1

セミナーや
ワークショップ

セミナーやるといいよ！

<11年前の教え>

住福さん、

毎月セミナーをやる
売上が安定してくるから
やった方がいいよ♪



↑ 住福の先生 / 宮脇小百合さん

セミナーやるといいよ！



- ①すぐに継続サービスに申し込んでくれる人が増える
- ②数か月から数年後に継続サービスを
申し込んでくれる人のリストが作れる
- ③参加者のシェアで認知度を増やすことができ
メルマガやLINE公式のリストも増える

Q、
セミナーや
イベントの目的は？

セミナーやイベントの目的は？

- 信頼・安心を【確信】に育てる
- 濃いファンの見込み客を増やす
- 体験セッションに繋げる
- バックエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(ブランディング)



ノウハウ系？
マインド系？

Q、
では、具体的に
どんな内容がいい？

具体的にどんな内容がいい？

ノウハウでもマインドでもOK
大事なことは…

教育 < 引き出す

具体的にどんな内容がいい？

セミナーを聴くだけだと長い…

学ぶだけでなく…

- 考え整理する時間
- 交流、意見交換する時間



→ 引き出す系のワークをやろう！

A、

下手な講師ほど教える
上手い講師は引き出す

具体的にどんな内容がいい？

- ノウハウセミナー

ノウハウ8割。引き出す2割。

- マインドセミナー

ノウハウ5割。引き出す5割。

なにを
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、
引き出し系のワーク。
なにを引き出す？

なにを引き出す？

- ・現在の悩み、現在値
- ・目標値、理想の未来
- ・理想と現実のギャップ
- ・いまやるべきこと、もっとできること



なにを引き出す？

住福が行っているワークの例

Q1、あなたの使命(志)はなんですか？

自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？

そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で

どんなサービスや商品を提供するといいいでしょうか？

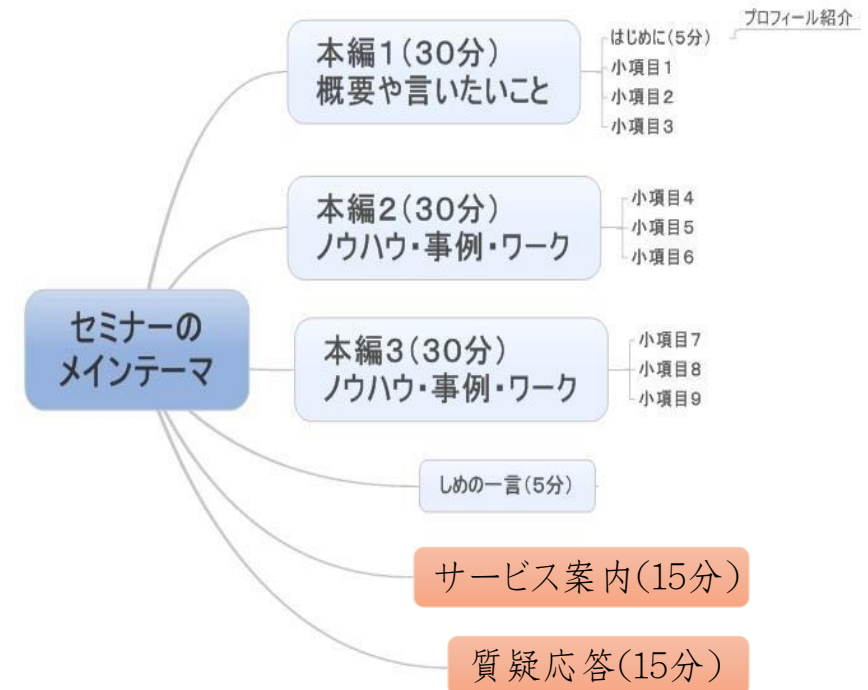
オススの セミナー構成

オススのセミナー構成

【 2時間のセミナーを考えてみよう】

90分と15分×2に分ける

- 90分 : 本編(3部構成)
- 15分 : サービス案内
- 15分 : 質疑応答



【ワーク1】

セミナーのアイデアを 考えよう！（3つくらい）

<POINT>

- ・全体的なモノでなく、ジャンルや対象者を絞る！（×起業セミナー→ ○メルマガセミナー）
- ・ここ3カ月以内でお客様から相談、質問が多いコト

【ワーク2】セミナー構成を考えてみよう

セミナーのメインテーマ		
本編1（30分）		
本編1	はじめに（5分）	
	小項目1	
	小項目2	
	小項目3	
本編2（30分）		
本編2	小項目4	
	小項目5	
	小項目6	
本編3（30分）		
本編3	小項目7	
	小項目8	
	小項目9	

<セミナー作成3ステップ>

- ①セミナーのテーマやタイトルを考える
- ②教えられることを書きだしてみる
- ③伝える順番・構成を考える

<その他に>

- ・どんなワークが出来るか
- ・シェアタイムをどこで作るか
- ・どんな引き出し系の質問が出来るか

申込率
アップ

【ワーク3】

セミナー参加特典を
考えよう！



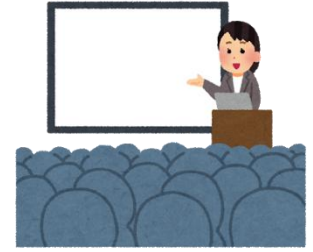
イベントやセミナーを即日満席にする方法

Q、

セミナーやイベント集客

どうすればいい？

【原則】

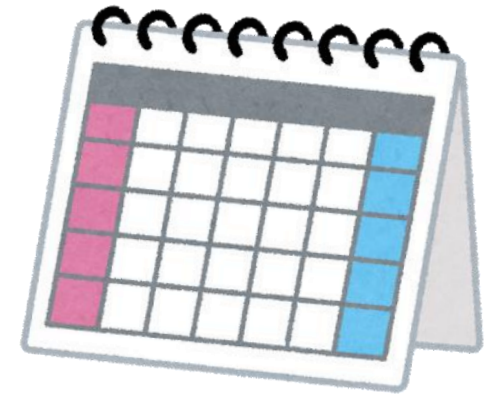


いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

セミナー、イベントは



日時の確保が必要なので…

2～1か月半前から予告します！

メルマガやFBでつぶやくところからスタート

◆ 予告の具体的な内容

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- こんな人にオススメ
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナーだ

予告の段階で
行きたいと
思わせておく

◆ 案内時のポイント

→ 募集状況をタイトルでアピール

【地名 ○月○日募集開始】○○セミナー

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】地名 ○○セミナー

【募集中】(誰がどうなった)

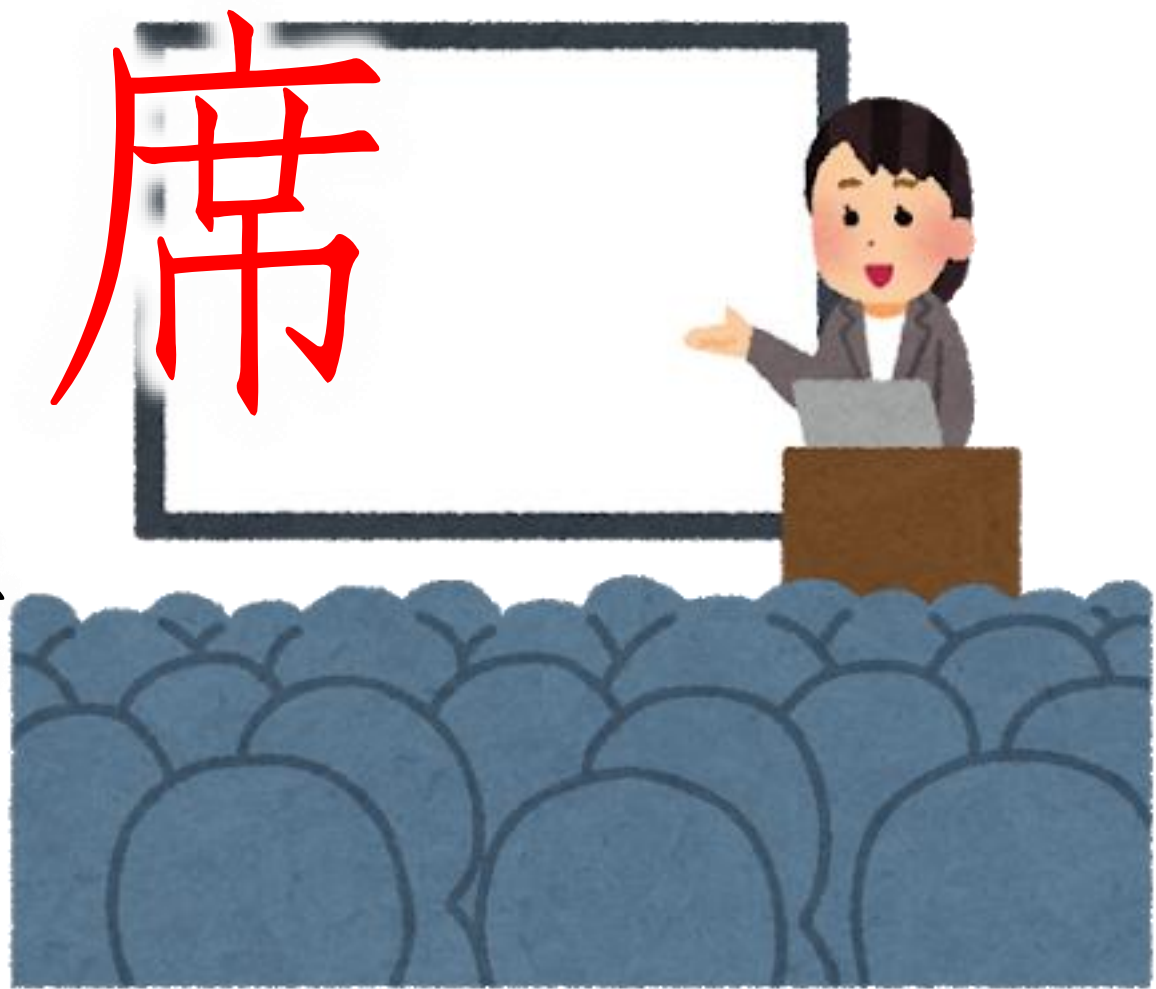
【残席○席】(誰がどうなった)

お客様の声
お客様の成果

イベントやセミナーを

即日満席

にする方法



■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- ① 準備は2カ月かける（最低でも1か月前から）
- ② 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ③ 既存クライアントには事前に参加申込してもらう



■ 募集開始すぐに満席にするなら…

④ ランディングページを魅力的に書く

⑤ 募集開始は自分のメディアをフル稼働

⑥ 募集後1～2日で集める勢いでアピール

（集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える）



■ 募集開始すぐに満席にするなら…

特に効果が高いのは…

・見込み客に直接メッセージ

・ランディングページを魅力的に書く

■ 募集開始すぐに満席にするなら…

心理的に「**×日**」は申込が多い

早期申込特典・人数限定特典

早割、セッション、何かプレゼントなど

◆ その他セミナー集客のポイント

- ブログ、HP、メルマガ、LINE公式、SNSで

何度も何度も予告&告知

- 仲間にシェア、紹介の依頼。一人で集めない！

自分のホームじゃないなら現地の人に頼る。

フロントサービス その2

体験サービスや
キャンペーンメニュー

サービスメニューの考え方

◆セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

サービスメニューの考え方

◆イメージとしては…

- ① 体験セッション → 問診
- ② 単発セッション → 応急処置
- ③ 継続セッション → 根本治療

サービスメニューの考え方

◆体験サービスとは

本サービスや継続サービスに

繋げるためのメニュー

課題を教えることがメイン

サービスメニューの考え方

【要注意！】

体験サービスで

本サービスはやらない！

（それはお客さんに伝えておいてもOK！）

サービスメニューの考え方

◆ 一番大事なことは…

たった一回の
サービスだけで
相手の人生を変える
のは難しいと心得る

相手の人生に素晴らしい
変化を起こすには
どうすればいいかが軸

サービスメニューの考え方

■ 体験サービスの提供内容

必要な対処策はコレ！
改善するまでに
どれくらいの期間が必要！

専門家として
相手の問題の

ドクター になりましょう！



【原則】

企画やオファー内容が
魅力的でない」と申し込まれない

コンセプト、サービス内容、特典、価格、
自分の想い、エネルギーなど

Q、体験サービスはあるけど
全然申し込みが無い場合は？

- ①募集期間や受付人数を限定する
- ②特典をつけて付加価値を上げる
- ③企画もののメニューをやってみる

Q、企画もののメニューとは…？

× 「60分 個別体験コンサル」

- ✓ ビジネス初心者専用体験コンサル
- ✓ 無理のない“100万円越え”戦略会議
- ✓ ズバズバ改善案10個だしコンサルティング

ワーク4

企画ものの
体験メニューや
キャンペーンメニューを
3つ以上考えてみよう！



<POINT>

- ・全体的なモノでなく、ジャンルや対象者を絞る！（×起業セミナー→○メルマガセミナー）
- ・ここ3カ月以内でお客様から相談、質問が多いコト

企画だけではなく…

魅力がしっかりと伝わる

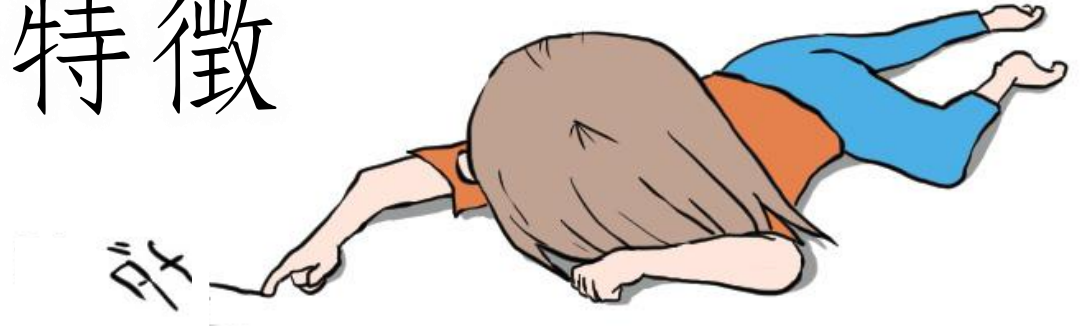
ランディングページ(募集記事)

を作っておこう！

販売記事とは…

イケてない販売記事の特徴

- 箇条書きが多すぎる
- 商品やサービスの説明がメイン
- 購入するとどうなれるか伝わらない
- 売り手の人間性や思いが伝わらない
- マイストーリーがメイン過ぎる



販売記事とは…

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠、実績は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**

販売記事とは…

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!
やり方は様々!

＼ その書き方…古いかも!? ／

**いま売れる
LPの書き方セミナー**

2025 / 12 / 1 いま集まるランディングページの書き方

販売記事とは…

■販売記事、告知文は超重要！

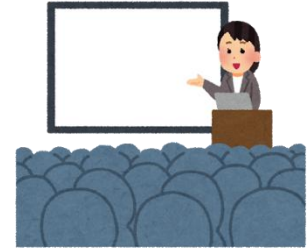
ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム
＝内容がある！

【原則】

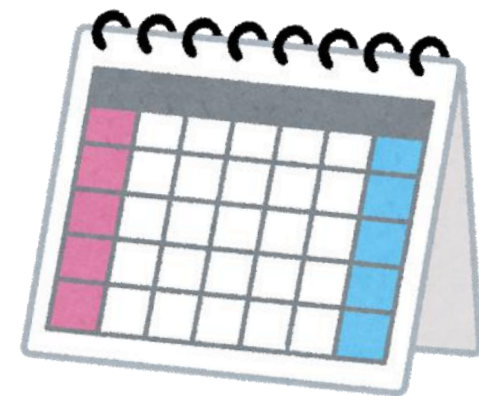


いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

募集前にサービスの



内容や価値を伝えて信頼を得る！

▶ 受付開始1週間前から予告

(セミナーとは違い1週間ほど前からでOK)

Webでセールス & 集客

予告する内容は？

- いつから受付開始
- 誰がどうなるサービス
- このサービスへの想い
- クライアントがどうなってい



提供内容に関連する
お客様の声を紹介！
良さそう！楽しそうを伝える。

体験や単発で出た
クライアントの変化・成果も
案内してOKです(*´艸`)

Webでセールス & 集客

【その他のポイント】

- 受付開始は月～水の吉日。
- 1週間予告。1週間受付。
- 最終日は二回案内すること。
- 個別で直接ご案内するのも大事。



■ 案内時のポイント

→ いつから募集なのか、募集状況をアピール

【明日募集開始】(誰がどうなった)

【募集開始】○○○継続コース

【本日×切】(受けるとどうなる)

お客様の声
お客様の成果

気持ちは軽やかに！ワクワクドキドキ感を意識

Webでの集客

【最後まで諦めないで！】



Webでの集客は

募集開始日と最終日

が一番売れます！

【大前提】

フロント集客の方程式

企画 × リスト数 × 発信数

効果効能が魅力的か。
面白そうな内容か。
価格や特典などお得か

メルマガやLINE公式の
登録者数がどれくらいか。
見込み客が育っているか。

予告をどれだけ前から
何回やってるか、
受付開始後の発信頻度

<まとめ>

- ① 3000～5000円で期間＆人数限定募集
- ② 傾聴やワーク多め＆コミュニケーション重視
- ③ お客様の課題や、数か月後の理想の未来を描く
- ④ オリジナルの「成功ステップ(全体像)」を作り、伝える
- ⑤ 「成功ステップ」と繋げて、継続やバックエンド案内
- ⑥ 集客は予告と個別案内が命！ダメならすぐ次企画

ワーク5

今日のセミナーを聴いて....



- ① 何月にどんなフロントをやりますか？
- ② 予告はいつから必要そうですか？
- ③ 目標の集客人数は何人ですか？

質疑応答タイム



【1月開催 毎回am10—12時】

~~5日—年間計画作ろう会~~
~~—量子力学理論セミナー—~~

~~13日—ヒット商品を生み出せ！~~
~~—商品の作り方＆売り出し方セミナー—~~

19日 一瞬で惹きつける！
自己紹介＆プロフィール文の作り方

26日 不安や恐怖が消えちゃう！
自信底上げワークショップ



【2月開催 毎回am10—12時】

2日 2026年最新版！
インスタ集客基礎セミナー

9日 もっとインスタを楽しく！
ストーリーズ&自撮り攻略セミナー

16日 基本を知ろう！
LINEとメルマガの違い&活用法セミナー

24日 見た目もマインドも整える！
ひと☆モテブランディングセミナー

